

Sommaire

I. Une approche novatrice de la négociation avec les sciences cognitives

- 01. L'influence des hormones dans les profils des négociateurs
- 02. L'importance des émotions dans la relation à l'autre
- 03. Comprendre le processus de prise de décision

II. Les techniques de négociation et la matrice de négociations complexes

- 04. Les préalables à la négociation
- 05. La matrice de négociations complexes

III. La négociation, reflet de la transformation sociétale et digitale

- 06. Éthique et négociation
- 07. Les éléments interculturels
- 08. La négociation à l'ère du numérique
- 09. Théorie des jeux et négociation